



**45 Jahre Marktforschung
IVD Süd / IVD Institut**

**Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen
Region Süd e.V.
Geschäftsstelle München und Presseabteilung:
Gabelsbergerstr. 36, 80333 München
Geschäftsstelle Stuttgart:
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart
www.ivd-sued.net**

Pressemeldung

PN 29/25.04.2018

IVD-Marketingkongress: Die Kommunikation des Mehrwerts differenzierter Maklerleistungen gewinnt zunehmend an Bedeutung

Anerkannte Fachexperten setzten sich mit neuen Trends, Perspektiven, aber auch Herausforderungen auseinander

Mit innovativen computergestützten Marketing-Tools wie 3D / 4D / Augmented Reality / Virtual Reality eröffnete Christoph Lintl, Geschäftsführer Rakete GmbH, den Kongress und beleuchtete die immensen Entwicklungsschübe der neuen Technik und den Einsatz im Immobilienmarketing.

Dagmar Faltis, CEO SmartExpose GmbH, wagte einen Blick in die Zukunft und ging dabei auf die Veränderungen ein, die sich im Zuge der digitalen Transformation für Unternehmen ergeben, aber auch auf die sich wandelnden Kundenerwartungen.

Anschließend übernahm Rechtsanwalt Markus Groll das Wort und erläuterte wie Immobilienakteure Abmahn- und Haftungsprobleme im Online-Marketing vermeiden können.

Roland Kampmeyer, Geschäftsführer der Kampmeyer Immobilien GmbH, beschäftigte sich mit der Frage "Wie digital sind Kunden und Makler heute und in Zukunft" und stellte die Herausforderungen und Chancen der Immobilienvermarktung in digitalen Zeiten vor. Er betonte, dass "die Wahrnehmung differenzierter Maklerleistungen die Grundlage des Mehrwerts ist. Die Preis-Leistungs-Botschaft muss eingängig sein, online wie offline."

Die wichtigsten rechtlichen Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und wie sich Immobilienunternehmen hierzu aufstellen sollen, erklärte Klaus Reinhard, Datenschutzbeauftragter und Projektmanager von ituso GmbH.

Guter Ruf im Internet ist für Immobilienmakler enorm wichtig. René Schmücking, Vertriebsleiter West von der WinLocal GmbH, zeigte anschaulich, welche Mechanismen zur aktiven Steuerung von Empfehlungen im Netz funktionieren.

Wie man professionell Beschwerdemanagement betreibt und negative Mund-zu-Mund-Propaganda bzw. Online-Bewertungen vermeidet, erläuterte Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule

für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen sowie Leiter des IVD-Instituts. "Ziel darf es nicht sein, weniger Beschwerden zu bekommen", so Prof. Stephan Kippes, "sondern weniger unzufriedene Kunden zu haben. Insofern ist es sinnvoll und dringend notwendig, eine gezielte Beschwerdestimulierung zu betreiben, so dass Kunden ein ehrliches Feedback zu Problemen geben." Denn es gilt: Weniger Beschwerden zu bekommen löst per se noch keine Probleme und Kunden die sich beschweren, geben dem Unternehmen eine zweite Chance.

Peter Eppich von Sonnenland Immobilien stellte das Mikro-Farming vor, das auf Stadtteilen oder Quartieren fokussierte Online-Strategien umfasst, mit denen eine Objektakquise erfolgreich gelingt.

Die eigene Person als Marke und als Identifikationsfigur ist für den beruflichen Erfolg von höchster Bedeutung. Doch wie wird man in seinem Umfeld zur "Miss-Immobilien" oder zum "Mister-Immobilien"? Beispiele und Tipps zeigte Christoph Müller-Brandt, Geschäftsführer, Immobilien Interpres GmbH.

<p>Ansprechpartner: Prof. Dr. Stephan Kippes IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH Tel. 089 / 29 08 20 - 13 Fax 089 / 22 66 23 Internet: www.ivd-sued.net E-Mail: info@ivd-sued.net</p>
--